



# PERCORSI PER LO SVILUPPO

Proposte Formative Generative

Bologna. 02.03.2015



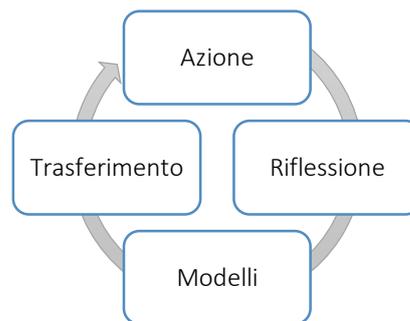
Galleria del Toro, 3 – Bologna 40121  
[www.quaero.it](http://www.quaero.it) – [info@quaero.it](mailto:info@quaero.it)

P.IVA 04331540379

## Premessa Metodologica

La metodologia di lavoro fa riferimento all'Action Learning: “imparare facendo” (vedi figura seguente): ogni concetto che si affronterà è preceduto da uno stimolo ad hoc (un breve filmato, un’attività “carta e penna”, un esercizio di gruppo, un gioco relazionale, ecc.) con regole/vincoli, tempistica ed obiettivi. Scaduto il tempo a disposizione, si riflette su quanto accaduto, a diversi livelli: i processi di gruppo; l’apporto individuale alla discussione; le risonanze emotive e le dissonanze cognitive; il “cosa abbiamo imparato”.

Durante la riflessione il conduttore fa riferimento (quando opportuno) a modelli teorici. Il passaggio successivo è quello del trasferimento: ovvero, qual è il legame tra ciò che abbiamo detto/fatto e il contesto operativo di riferimento.



La premessa fondante di questo modello metodologico è che l’apprendimento non riguardi solo “cose da sapere”, ma anche, se non soprattutto, comportamenti da modificare, nell’idea dell’ampliare il numero delle possibilità di scelta.

## Percorsi Formativi - Aula

# 1.

## Comunicazione e Relazione

### Obiettivi

Al termine di questa sezione sarai in grado di:

- ✓ conoscere i principali aspetti della comunicazione;
- ✓ riflettere sul tuo modo di stare in relazione con gli altri;
- ✓ valutare la tua capacità di ascolto.

### Contenuti

La sezione formativa si compone di nove unità:

- 1.1 Introduzione
- 1.2 Il linguaggio verbale. I contenuti
- 1.3 Il linguaggio non verbale. La relazione
- 1.4 Le difficoltà di comunicazione
- 1.5 Il comportamento assertivo
- 1.6 Il feed-back
- 1.7 Circolarità e punteggiatura nella comunicazione
- 1.8 L'importanza dell'ascolto
- 1.9 L'ascolto attivo

Si può ancora fare formazione sulla comunicazione? Dipende da cosa si fa, non da cosa si dice. Siamo tutti "esperti" di comunicazione. Abbiamo tutti un'esperienza molto lunga di comunicazione. Ma non abbiamo probabilmente molta esperienza nel riflettere sui significati delle nostre comunicazioni. Nella maggior parte dei casi diamo per scontato che il messaggio che mandiamo sia chiaro ed inequivocabile. Per poi scoprire che, forse, intendevamo cose diverse.

### Tempi

16 ore suddivisibili preferibilmente in due giornate da 8 ore cadauna. In alternativa, 4 giornate da 4 ore cadauna.

### Destinatari

Numero minimo di partecipanti: 8 - Numero massimo: 20

### Costi

1.600 euro + iva - Esclusi costi di noleggio aula/spazi

# 2.

## Comunicazione e Relazione \_ Livello Avanzato

### Obiettivi

Al termine di questa sezione sarai in grado di:

- ✓ osservare il processo della comunicazione dalla prospettiva dell'altro;
- ✓ inserire gli scambi comunicativi e le relazioni all'interno di specifici contesti;
- ✓ riconoscere l'importanza della connessione tra azioni e significati.

### Contenuti

La sezione formativa si compone di cinque unità:

- 2.1 Introduzione
- 2.2 Contesto e relazioni: una diversa prospettiva
- 2.3 Comunicazione e realtà
- 2.4 Il concetto di riflessività ed il contesto azienda
- 2.5 Disaccordo e Conflitto: gestire la complessità

### Tempi

16 ore suddivisibili preferibilmente in due giornate da 8 ore cadauna. In alternativa, 4 giornate da 4 ore cadauna.

### Destinatari

Numero minimo di partecipanti: 8 -  
Numero massimo: 20

### Costi

1.600 euro + iva - Esclusi costi di noleggio aula/spazi

# 3.

## Aspetti Personali nelle Relazioni Lavorative

### Obiettivi

Al termine di questa sezione sarai in grado di:

- ✓ comprendere l'importanza di considerare la persona in tutti i suoi aspetti;
- ✓ verificare il livello di consapevolezza delle tue emozioni;
- ✓ assumere il proprio cambiamento come una necessità per evolvere.

### Contenuti

La sezione formativa si compone di cinque unità:

- 3.1 Introduzione
- 3.2 Apprendere. La disponibilità alla curiosità
- 3.3 Comprendere. L'importanza delle emozioni
- 3.4 Esprimere. Rabbia e frustrazione come leve comportamentali
- 3.5 Gestire. L'intelligenza Emotiva nelle relazioni

### Tempi

20 ore suddivisibili preferibilmente in cinque giornate da 4 ore cadauna.

### Destinatari

Numero minimo di partecipanti: 8 -  
Numero massimo: 20

### Costi

2.000 Euro + IVA - Esclusi costi di noleggio aula/spazi

# 4.

## Definire e raggiungere obiettivi

### Obiettivi

Al termine di questa sezione sarai in grado di:

- ✓ riconoscere l'importanza dell'aver obiettivi definiti;
- ✓ definire i tuoi obiettivi personali;
- ✓ utilizzare un metodo per raggiungerli.

### Contenuti

La sezione si compone di cinque unità:

- 4.1 Introduzione
- 4.2 Definire i propri obiettivi
- 4.3 Come identificare i propri obiettivi
- 4.4 Quattordici stadi per raggiungere i propri obiettivi
- 4.5 Come non perdere di vista i propri obiettivi: le “leggi” del comportamento

Cos'è il successo? Il successo è avere degli obiettivi.

Tutti gli uomini e le donne di successo hanno scoperto questo segreto ed hanno sviluppato attenzione e tenacia verso gli obiettivi. Eppure, più del 95% della popolazione non si prefigge alcun obiettivo.

Le doti principali per il successo sono quindi:

- ✓ la capacità di prefiggersi degli obiettivi;
- ✓ la capacità di elaborare piani d'azione per raggiungerli.

Il successo è, dunque, avere degli obiettivi; tutto il resto è conseguente.

### Tempi

16 ore suddivisibili preferibilmente in due giornate da 8 ore cadauna. In alternativa, 4 giornate da 4 ore cadauna.

### Destinatari

Numero minimo di partecipanti: 8 - Numero massimo: 20

### Costi

1.600 Euro + IVA - Esclusi costi di noleggio aula/spazi

## Percorsi Formativi – Aula + Outdoor

### Team Building: Sviluppare l'efficacia dei gruppi di lavoro.

Il nostro modello centra l'attenzione sulla motivazione a lavorare insieme e, nello specifico, con quelle persone che il più delle volte non mi sono scelto. Creare un nuovo gruppo di lavoro, rafforzare lo spirito di collaborazione tra i suoi membri, rimuovere pregiudizi e conflitti che ne minano l'efficacia, incrementare il reciproco riconoscimento e supporto. Queste sono solo alcune delle possibilità che possono essere affrontate con successo dalla nostra proposta di lavoro. Le Unità Formative possono essere strutturate con gruppi reali o disomogenei per appartenenza. Il numero minimo di partecipanti è di 10 persone. Il numero massimo non è rilevante.

# 5.

## Team Building

### Obiettivi

Al termine di questa sezione sarai in grado di:

- ✓ riconoscere le modalità di funzionamento di un gruppo;
- ✓ valutare i metodi utilizzati nell'assunzione di decisioni;
- ✓ definire le tue principali modalità comportamentali quando lavori in gruppo.

### Contenuti

La sezione formativa si compone di quattro unità:

- 5.1 Il gruppo
- 5.2 La coesione in un gruppo
- 5.3 Il metodo di lavoro in un gruppo
- 5.4 I ruoli nel gruppo: una proposta di lettura

### Tempi

18 ore. Prima giornata da 10 ore. Seconda giornata da 8 ore.

### Costi

2.500 Euro + IVA- Esclusi costi di noleggio aula/spazi

# 6.

## Team Building - Livello Avanzato

### Obiettivi

Al termine di questa sezione sarai in grado di:

- ✓ cogliere il legame tra stili di leadership agiti e contesto di riferimento;
- ✓ comprendere le connessioni tra leadership e fasi di evoluzione di un gruppo;
- ✓ analizzare il tuo modo di percepirti come leader;
- ✓ sperimentare il tuo senso di appartenenza all'organizzazione.

### Contenuti

La sezione formativa si compone di cinque unità:

- 6.1 Introduzione
- 6.2 Fasi di sviluppo del gruppo e azioni di chi assume la leadership
- 6.3 Competenze e coinvolgimento: l'appartenenza
- 6.4 La leadership situazionale
- 6.5 Gli stili di leadership

### Tempi

20 ore. Prima giornata da 12 ore. Seconda giornata da 8 ore.

### Costi

3.000 Euro + IVA - Esclusi costi di noleggio aula/spazi

L'efficacia dei percorsi qui presentati, aumenta in modo considerevole se inseriti all'interno di programmi di miglioramento. Programmi realizzabili attraverso due strumenti che presentiamo in altri documenti: Analisi di Clima e Feedback 360°.

# NOTE

- # Tutti i costi indicati si intendono al netto dell'IVA.
- # Tutti i costi relativi a trasferimenti sono a nostro carico.
- # Noleggio aule e attrezzature didattiche (audio/video) sono a carico del cliente.
- # Per l'adesione a più proposte è possibile concordare una riduzione dei costi

QUAERO